

---

## 课程名称：《银行营销团队管理之授权与激励》

主讲：黄雅聆老师 6 课时

课程对象：管理人员

### 课程收益：

1. 明确什么是授权，并掌握有效授权的方法；
2. 通过授权使员工充分成长，团队稳健发展；
3. 通过有效授权，提升管理者工作效率；
4. 学习各种激励理论，了解人们从事某种行为的原因
5. 探讨激励员工的措施和策略，学会如何最大限度的激发员工潜能
6. 锻炼成为出色的主管、高效的领导者

授课方式：讲解 + 案例模拟 + 互动研讨 + 问题答疑 + 场景训练

### 课程大纲/要点：

#### 第一模块：认识管理中的授权

1. 什么是授权？
2. 授权的益处及授权不当的影响；
3. 自我测评：你会授权吗？
4. 测评后解析并明确培训学习的重点；

#### 第二模块：高效的授权方式及操作方法

1. 管控式授权方式；
2. 顾问式授权方式；

---

3. 教练式授权方式；

4. 场景训练

**第三模块：授权有效授权六步骤**

1. 明确授权任务；

2. 选择授权对象；

3. 双方确认授权成果；

4. 沟通授权协助及思路；

5. 明确追踪方式及期限；

6. 执行后的跟进沟通；

**第四模块：认识管理中的激励**

1. 什么是激励？

2. 企业为什么要激励？

3. 激励的重要性；

**第五模块：如何有效激励员工**

1. 薪酬激励；

2. 文化激励；

3. 职业发展激励；

**第六模块：激励的三大原则**

1. 想激励他人先激励自己；

2. 明确的目标是激励人的重要方式；

3. 激励需要持续、认可、赞许；